

**FIȘA DISCIPLINEI**  
**semestrul I**

**1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA
1.2 Facultatea	MUZICĂ ȘI TEATRU
1.3 Departamentul	TEATRU ȘI ARTELE SPECTACOLULUI
1.4 Domeniul de studii	TEATRU ȘI ARTELE SPECTACOLULUI
1.5 Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	ARTELE SPECTACOLULUI (ACTORIE) / ACTOR

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	COMPETENȚE DE ANTREPRENORAT						
2.2 Titularul activităților de curs	Szentesi Silviu Gabriel						
2.3 Titularul activităților de seminar	Szentesi Silviu Gabriel						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DFAC

**3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)**

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar	14
<b>Distribuția fondului de timp:</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					7
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					7
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii și eseuri					7
Tutoriat					
Examinări și Verificări pe parcurs					2
Alte activități					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	<b>21</b>				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	<b>49</b>				
<b>3.9 Numărul de credite</b>	<b>2</b>				



**4. Precondiții (acolo unde este cazul)**

4.1 de curriculum	-	Cultură generală
4.2 de competențe	-	Cunoștințe de utilizare a internetului

**5. Condiții (acolo unde este cazul)**

5.1 de desfășurare a cursului	-	Sală curs
5.2 de desfășurare a seminarului	-	Sală seminar

## 6. Competențele specifice acumulate

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Competențe complementare în domeniul profesiei de bază</i>: recunoașterea oportunităților de dezvoltare, inovare, branding; transformarea unei idei fundamentale/aplicative (din chimie, biologie, geografie) într-o afacere win-win (de impact, utilă, lucrativă);</li> <li>- <i>Competențe personale, sociale și de a învăța să înveți</i>: studierea pieței, alcătuirea unui plan de afaceri, elaborarea rețetei de marketing potrivite domeniului de activitate al firmei (chimie, biologie, geografie)</li> <li>- <i>Competențe digitale</i>: administrarea eficientă a resurselor, administrarea costurilor, controlul fluxului de numerar, strategia finanțării afacerii (credit, investiții, capital), etc.</li> <li>- <i>Competențe antreprenoriale</i>: administrarea eficientă a afacerii, evitarea și gestionarea riscurilor, management strategic și operațional, etica în afaceri, urmărirea succesului</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Orientare spre obiective/rezultate, Etică și integritate, Respect pentru valorile și legile naționale, dar și pentru cele europene/internaționale</i>: Realizarea sarcinilor profesionale în mod eficient și responsabil cu respectarea legislației și deontologiei specifice domeniului sub asistență calificată;</li> <li>- <i>Gândire critică și inovativă, Organizare individuală, Managementul echipelor</i>: realizarea unor activități în echipă multidisciplinară utilizând abilități de comunicare interpersonală pentru îndeplinirea obiectivelor propuse;</li> <li>- <i>Alfabetizare informațională și media, Capacitatea de a filtra informații și de a stabili veridicitatea acestora, Empatie și comunicare asertivă</i>: Utilizarea eficientă a surselor informaționale și a resurselor de comunicare și formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă de circulație internațională.</li> </ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

<p>7.1 Obiectivul general al disciplinei</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Învățarea unei abordări transformative de tip auto-etnografic: deschiderea “turnului de fildeș” specific domeniului de competențe profesionale într-o abordare “top-down” prin proiectarea unei idei inovatoare în lansarea unei afaceri, orientată deopotrivă spre profit, cu contribuție socială sustenabilă (utilă tuturor părților implicate, stake-holderi), integră, durabilă (auto- regenerantă), respectiv învățarea proiectării unui ciclu de viață al unui produs sau serviciu prin parcurgerea lanțului de plus valoare strategică: <i>recunoașterea unei oportunități de afaceri (cercetarea de piață); alcătuirea și gestionarea unui plan de afaceri; gestionarea riscurilor; finanțarea și refinanțarea afacerii; urmărirea succesului și branding; managementul și etica afacerii inteligente.</i></li> </ul>
<p>7.2 Obiectivele specifice</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Învățarea de a nu subestima niciodată, respectiv de a recunoaște totdeauna, puterea unei idei simple, cu potențial transformator într-o viziune pe termen mediu și lung.</li> <li>- Dezvoltarea capacității de combinare a cunoașterii dată de fundamentele profesionale (din domenii diverse, e.g. din chimie, biologie, geografie) cu oportunitățile de aplicare practică, din piața contingentă.</li> <li>- Dezvoltarea de abilități de a alcătui un plan de afacere în vederea lansării unei afaceri lucrative (să aibe profit), inteligente (să fie utilă la nivel de multi-stake-holderi/cu toate părțile interesate), și sustenabile (să fie dinamică, cu potențial de relansare, de regenerare, de adaptare contextuală și strategică).</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Cursul de față este o prelegere-incursiune-deschisă-și-co-participativă (cu studenții ca parte a actului de cunoaștere co-împărtășită) între fațetele multiple ale identificării, lansării, gestionării și dezvoltării unei afaceri inteligente și sustenabile prin dezvoltarea de tip spin-off a unei idei fundamentale/aplicative la nivel de întreprindere individuală, lucrativă, etică; cursul se desfășoară pe mai multe paliere de complexitate și acțiune, în contextul provocărilor multi-criză specific secolului XXI, în maniera trans-disciplinară:		
1. RECUNOAȘTEREA OPORTUNITĂȚILOR: <i>ce anume trebuie produs?, când va fi produs? Cum va fi produs? cine îl va produce?, cine sunt beneficiarii de produs?</i>	Prelegere frontală	Abordare colocvială 2h

autonomă a economiei verzi (economia de resurse), sustenabile (economia de timp) și inovativ-circulare (economia materialelor reutilizabile):

1. LIBERA INIȚIATIVĂ, DEFINIȚII ALE SUCCESULUI, analiza cost/beneficiu, costul de oportunitate, ... cu cuvintele cheie: <i>analiza SWOT, capital, antreprenoriat verde/social, oportunitate externă/internă, profit, produs, resurse rare, serviciu, tehnologie, rețea de cunoștințe, inovație, cost de oportunitate, afacere/firmă, schimb voluntar, etc.!</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h
2. TRANSFORMAREA ACȚIUNII ÎN BANI: surse și capital, fluxul de numerar, bilanțul contabil, contul de profit și pierdere pe trei ani, pragul de rentabilitate, analiza de indicatori, riscuri și scenarii...cu cuvintele cheie: <i>active, pasive, analiză competitivă, asigurarea calității, bilanț, cercetare și dezvoltare, mix (rețetă) de marketing, piață-țintă, segment de piață, reclamă, sistem de control al stocului, strategie de ieșire, etc.!</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h
3. STRATEGIA VS. TACTICA ÎN AFACERI. Definirea unității de vânzare; costul bunurilor, al muncii, și profitul brut; economia unității (de producție) ...cu cuvintele cheie: <i>bunuri și servicii, economia unității de vânzare, strategie, strategie competitivă, valută, vânzare cu amănuntul/angro, rata de schimb, obstacole pentru intrare, propunere pentru vânzare unică, etc.</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h
4. PIAȚA, CERCETAREA DE PIAȚĂ ȘI MARKETINGUL. Procesul de cumpărare (conștientizarea, căutarea informației, evaluarea alternativelor, luarea deciziei, evaluarea cumpărării). Home Depot: Percepții caracteristici, beneficii, segmentarea succesului, revenirea clienților... cu cuvintele cheie: <i>planul de marketing, cercetarea directă și secundară, ciclul de viață al produsului, segmentarea de piață, demografie, promovare, logo, marcă, organizații non profit, prețuire prin dublare, relații publice, publicitate, filantropia, etc.</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h

5. SCENARIUL FINANCIAR PE BAZA REGISTRULUI DE CASĂ: situația contului de profit și pierdere, rentabilitatea investiției, balanța lunară...cu cuvintele cheie: <i>amortizare, audit, marja de contribuție, prototip, rambursare, regie, registru-jurnal, rezervă de numerar, soldul disponibilităților, tranzacție, factură, impozit, reduceri de impozite, inflație, cheltuieli deductibile, chitanță, costuri de stoc, echilibrare, etc.</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h
6. AUTORIZAȚII, PREMISE ȘI CERTIFICATE. Acoperirea de bază pentru firmele mici (asigurarea pentru bunuri, asigurare de răspundere, de răspundere pentru produs, pentru venitul companiei, pentru erori și omisiuni, de	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual 2h

viață – pentru persoana cheie, etc.)... cu cuvintele cheie: cu cuvintele cheie: <i>arbitraj, deducere, drepturi electronice, fraudă, prescriere, marcă de contract, marcă de servicii, parteneriat, răspundere legală, scrisoare de acord, semnatar, formă majoră, unic proprietar, etc.</i>		
7. PROMISIUNEA (ȘI ETICA) COMPANIILOR: lanțul de producție-distribuție, lanțul aprovizionării (găsirea furnizorilor, administrarea stocurilor – stocul de siguranță și punctul de lansare a comenzii, volumul comenzilor), asigurarea calității pe piață (profitul rezultă din calitate), inițiative organizaționale, măsurarea performanțelor...cu cuvintele cheie: <i>managementul proceselor, ateliere de execuție, calitate, control vizual, costuri de pregătire, costuri de utilare, integrare verticală, îmbunătățirea valorii, operațiuni, perfecționarea continuă, prototip, toleranță, etc.</i>	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și pe echipe 2h

### Bibliografie

1. Barabási Albert-László (2002) *Linked: the new science of networks*. Perseus Pub. Cambridge, Mass. **2017** în Limba Romana, Ed. Brumar, Timișoara.
2. BusinessWeek: <http://www.businessweek.com>
3. Inc. Magazine: <http://www.inc.com>
4. Entrepreneur: <http://www.entrepreneur.com>
5. Fast Company: <http://www.fastcompany.com>
6. Forbes: <http://www.forbes.com>
7. Fortune: [https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune\\_archive/2014/02/03/toc.html](https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2014/02/03/toc.html);  
<https://fortune.com/>
8. Harvard Business Review: <http://harvardbusinessreview.com>
9. Kiplinger's: <http://www.kiplinger.com/magazine/>
10. Leader to Leader: <https://www.hesselbeinform.pitt.edu/publications/leader-leader-journal>
11. Smart Money: <http://www.smartmoney.com>

**9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

- Înțelegerea corespunzătoare a principiilor de antreprenoriat (*oportunități-plan de afaceri-gestionarea riscurilor-urmărirea succesului*) care stau la baza dezvoltării prin inovare continuă, pe baza ideilor fundamentale din profesiile aferente, cu impact și câștig mutual la nivelul societății și inter-generațional pentru toate părțile implicate (individ, grup, piața de afaceri, mediu natural).
- Capacitatea de a gestiona și aumenta legăturile între/dintre fenomenele vieții (sociale, economice, politice, biologice, psihologice, culturale, juridice, morale, etc.) în general, și cele din rețeaua proprie de cunoștințe și interese folosind diferitele fațete ale teoriei cu practica într-o abordare win-win/câștig-câștig, coopetitiv (competitiv, sustenabil, și regenerativ).
- Abilități de comunicare orală și scrisă, în diverse contexte (scenarii) de utilitate practică
- Abilități de interpretare a modelului de afacere propus și de raportare la datele și modelele concurențiale.
- Capacitatea de adaptare la situații noi, prin combinarea trans-metodologică a modelelor, tehnicilor și instrumentelor de management, marketing și de analiza datelor (*data mining*)
- Capacitatea de a transpune și dezvolta (novator) în practica (de a corela) cunoștințele dobândite
- Abilități de dezvoltare a unui studiu și monitorizare a pieței (de idei, servicii și produse, virtual concurențiale) la nivel inter- și trans-disciplinar (exploatând avantajul competitiv dat de pregătirea de specialitate proprie în spațiul de afaceri în care evoluează).
- Capacitatea de evaluare și autoevaluare critică a modelului de afaceri curent, și capacitatea de a-l schimba
- Preocuparea pentru obținerea calității, autoperfecționare, cu respectarea proprietății intelectuale.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezență pe parcurs	Verificare pe parcurs	50%
	Răspunsuri la întrebări “problematizante”	Colocviu (scris/oral)	
10.5 Seminar	Prezență pe parcurs	Verificare pe parcurs	50%
	Pregătirea și prezentarea temelor și eseurilor	Verificare pe parcurs	
10.6 Standard minim de performanță:			
<div><div>-</div>Prezența la cursuri și seminarii</div>			
<div><div>-</div>Pregătirea și prezentarea temelor și eseurilor</div>			

**FIȘA DISCIPLINEI**  
**semestrul II**

**1. Date despre program**

1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA
1.2 Facultatea / Departamentul	FACULTATEA DE MUZICĂ ȘI TEATRU
1.3 Departamentul	TEATRU ȘI ARTELE SPECTACOLULUI
1.4 Domeniul de studii	TEATRU ȘI ARTELE SPECTACOLULUI
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	ARTELE SPECTACOLULUI (ACTORIE) / ACTOR

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	COMPETENȚE DE ANTREPRENORAT - aplicații practice						
2.2 Titularul activităților de curs	-						
2.3 Titularul activităților de seminar/laborator/aplicații practice	Szentesi Silviu Gabriel						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DFAC

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	-	3.3 laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	-	3.6 laborator	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					6
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					6
Pregătire laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					6
Tutoriat					
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	22				
3.8 Total ore pe semestru	50				
3.9 Numărul de credite	2				

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	- Curs antreprenoriat
4.2 de competențe	- Nu este cazul

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

1. de desfășurare a cursului	-
2. de desfășurare a laboratorului	- Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop - Componenta asincronă: GoogleClassroom, Google Meet

### 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	- Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT - Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control/evaluare
Competențe transversale	- Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă; - Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei; - Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

### 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specific acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- Obiectivul principal al disciplinei este de a dezvolta abilități practice pentru fenomenul antreprenorial, de a-i ajuta să-și formeze tehnici de lucru (toolKit) pentru inițierea și realizarea unei afaceri.
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deprinderea aspectelor practice privind inițierea afacerii</li> <li>- Deprinderea aspectelor practice privind realizarea afacerii</li> <li>- Deprinderea aspectelor practice privind conceperea și implementarea planului de afacere.</li> </ul>
---------------------------	---

## 8. Conținuturi

<b>8.1. Curs</b>	Metode de predare	Observații
<b>8.2 Seminar</b>		
<b>8.3 Laborator</b>		
Opțiuni de lansare în afaceri și modele de business	Conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Planul de afacere - elaborare	Exemplificare, problematizare învățare colaborativă	
Modelul de afaceri Canvas -	Exerciții, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Perspectiva de piață a planului de afacere	Problematizare, exemplificare	
Politica de preț. Determinarea prețului - metode.	Prelegere, problematizare, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Perspectiva investițională a planului de afacere și calculul câștigului	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Perspectiva managerială și organizarea. Calculul	Prelegere, problematizare,	

necesarului de resurse.	exemplificare, întrebări, dialog, învățare colaborativă	
Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenoriat / profilul antreprenorului de succes	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Identificarea actorilor din mediul antreprenorial local și național	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit profilul clienților; exemple de interviuri cu clienții și configurare	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Exemple de strategii de intrare pe piață pentru afaceri noi	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Identificarea costurilor unui produs/serviciu referențial, calculul pragului de rentabilitate	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	
Exemple de BMC pentru afaceri în diverse domenii	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, dialog, învățare colaborativă	

**Bibliografie:**

- [1] Drăgușin, M., Sîrbu, M. O., Grosu, R. M., Iosif, A. E., *Antreprenoriat-teorie și practică*, Editura ASE București 2019
- [2] Edward G. Rogoff. *Bankable Business Plans*. Row House Publishing, 2nd Ed.
- [3] Goldman & Nalebuff. *Mission in a Bottle*, Crown Publishing. 2013
- [4] Stephen R. Poland. *Founder's Pocket Guide: Startup Valuation*, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.
- [5] Milan Steskal. *How to Launch A Startup*. Amazon Pub. 2018.
- [6] Steven S. Hoffman. *Surviving A Startup*. Harper Collins, 2021.
- [7] Reis, Eric. *The lean startup*. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.
- [8] Rob Fitzpatrick. *The Mom Test: How to Talk to Customers & Learn If Your Business Is a Good Idea When Everyone Is Lying to You*. Robfitz Ltd, 2019
- [9] <https://slidebean.com>
- [10] Christensen, Clayton M. *The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business*. New York, NY: Harper Business Essentials, 2003.
- [11] Donald F. Kuratko. *Entrepreneurship: Theory, process, practice*. Cengage Learning; 9<sup>th</sup> edition
- [12] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. *Talking to Humans: Success starts with understanding your customers*. 2018
- [13] Steve Blank. *The Four Steps to the Epiphany*. K&S Ranch; 2nd edition 2013
- [14] Szentesi Silviu Gabriel. *Fundamentals of business administration*. Ed. UAV 2019
- [15] Szentesi Silviu Gabriel, *Managementul proiectelor (de investiții)* Ed. UAV 2009
- [16] Florescu C-tin, Mâlcome, P., Pop Al-N., (coord) coauthor Szentesi Silviu Gabriel *Dicționarul explicativ de Marketing* Ed. Economică București 2003

**9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**

Conținutul disciplinei a fost elaborat ținându-se cont de cerințele actuale, formarea deprinderilor asigurând profesionalismul, imparțialitatea și independența ca bază pentru dezvoltarea profesională și științifică.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Laborator	- înțelegerea conceptelor; - conformitate cu modelul de plan realizat; - calitatea modelului propus; - predarea la termen; - calitatea prezentării.	Temă 1 – realizarea și prezentarea diverselor calcule de fundamentare a unui Plan de afacere pe baza propriei idei de afaceri	50%
		Susținerea lucrării	50%
10.6 Standard minim de performanță			
Cele două teme sunt obligatorii. Predarea în termen a temei (nepredarea echivalează cu nepromovarea colocviului). Nota minimă de promovare a disciplinei - 5 din 10.			

Data completării: 15.09.2024

Titular de disciplină  
Szentesi Silviu Gabriel

Data avizării în department: 18.09.2024

Director de departament  
Conf. Univ. Dr. ADRIAN KOREK